

**SKALA VOLUME PENJUALAN JASA PADA BENGKEL SEPEDA
MOTOR AHASS DI WILAYAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
DITINJAU DARI STRATEGI BISNIS DAN FAKTOR KUNCI SUKSES**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Ekonomi (S1)

Pada Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun Oleh:

Yonas Armando Untoro

NIM: 06 03 16271

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2011

SKRIPSI

SKALA VOLUME PENJUALAN JASA PADA BENGKEL SEPEDA MOTOR AHASS DI WILAYAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA DITINJAU DARI STRATEGI BISNIS DAN FAKTOR KUNCI SUKSES

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

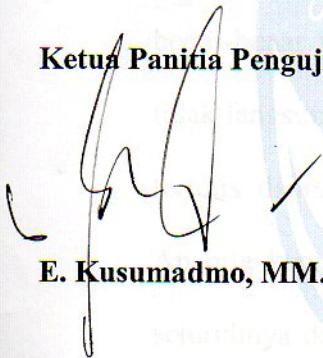
Yonas Armando Untoro

NPM : 06 03 16271

Telah dipertahankan didepan Panitia Penguji pada tanggal 11 Maret 2011 dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan untuk mencapai derajat Sarjana Ekonomi (S1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji

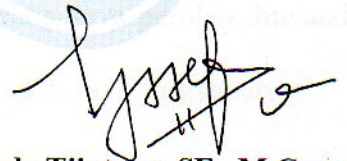


E. Kusumadmo, MM., Ph.D.

Anggota Panitia Penguji



Dr. MF. Shellyana J., M.Si



Fandy Tjiptono, SE., M.Comm.

Yogyakarta, 11 Maret 2011

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Dr. Dorothea Wahyu Ariani, SE., MT.

SKRIPSI

SKALA VOLUME PENJUALAN JASA PADA BENGKEL SEPEDA MOTOR AHASS DI WILAYAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA DITINJAU DARI STRATEGI BISNIS DAN FAKTOR KUNCI SUKSES

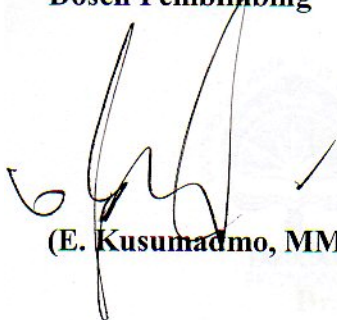
Disusun Oleh :

Yonas Armando Untoro

NIM : 06 03 16271

Telah dibaca dan disetujui oleh

Dosen Pembimbing



(E. Kusumadmo, MM., Ph.D.)

Tanggal, 10 Februari 2011

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

**SKALA VOLUME PENJUALAN JASA PADA BENGKEL
SEPEDA MOTOR AHASS DI WILAYAH DAERAH
ISTIMEWA YOGYAKARTA DITINJAU DARI STRATEGI
BISNIS DAN FAKTOR KUNCI SUKSES**

benar-benar hasil karya sendiri. Pernyataan, ide maupun kutipan baik langsung tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut / catatan kaki / daftar pustaka. Apabila kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 10 Februari 2011

Yang menyatakan



Yonas Armando Untoro

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan kekuatan, berkat, dan kasihnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: **"SKALA VOLUME PENJUALAN JASA PADA BENGKEL SEPEDA MOTOR AHASS DI WILAYAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA DITINJAU DARI STRATEGI BISNIS DAN FAKTOR KUNCI SUKSES"**.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen, Jurusan Ekonomi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Penulisan skripsi ini juga tidak lepas dari adanya campur tangan pihak lain. Penulis menyadari bahwa banyak pihak yang telah memberi dukungan baik secara finansial maupun moril. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus yang telah memberi kekuatan dan ketabahan sehingga skripsi ini mampu terselesaikan.
2. Bapak E. Kusumadmo, MM., Ph.D. selaku dosen pembimbing yang dengan sabar telah memberi pengarahan dan masukan yang membangun.

3. Ibu Dr. MF. Shellyana J., M.Si dan Bapak Fandy Tjiptono, SE., M.Comm. selaku dosen penguji atas pengalaman pendadarannya dan masukan-masukan yang diberikan kepada penulis agar skripsi ini dapat lebih baik lagi.
4. Papa Bambang Untoro, Mama Tuti Esterina, dan adikkuYeffry Valdano serta Emak Indaryanti, Emak Budiningsih dan Tante Yeni yang telah memberikan dukungan secara finansial maupun moril.
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah membimbing dan memberikan ilmunya kepada penulis selama kuliah di FE UAJY
6. Seluruh pemilik bengkel sepeda motor AHASS di Wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, terimakasih telah memberikan waktunya dan kesediaannya untuk menjadi responden agar terselesainya penelitian ini.
7. Jeffry Mei Gamastra, Aji Kriswanto, Yehuda, Bartholomeus Adi, Fajar Listyianto, Denni dan Elsa yang telah membantu, dalam pemberi saran dan masukan untuk terselesainya skripsi ini
8. Tante Ria, tante kostku yang telah memberikan motivasi pada saat penulisan skripsi ini
9. Teman-teman Kos “Dj-ncuk” Pringwulung no. 125 : Albertus, Putra, Rico/Thoyib dan Mas Whindu yang telah menjadi saudara dalam situasi apa pun.
10. Seluruh teman-teman kuliah Fakultas Ekonomi UAJY angkatan 2006, terima kasih atas kebersamaan kalian, akan kukenang masa-masa kuliah dulu.

11. Teman-teman seperjuangan KKN Semester Genap 2009/2010 di kecamatan Tanjungsari, Gunungkidul : Dito, Lukki, Brian Tonci, Shinta, Vivint, dan Nasya, terima kasih atas kebersamaan dan perjuangan serta kerjasamanya selama KKN berlangsung.
12. Teman-teman pengawas ujian Semester Gasal 2010/2011, akhirnya kita merasakan juga bagaimana menjaga ujian dan dipercaya oleh pihak Fakultas untuk membantu kelancaran ujian.
13. Semua pihak yang tidak dapat penulis tuliskan satu persatu yang telah membantu dalam terselesainya skripsi ini.

Akhir kata, penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki penulis. Untuk itu, dengan kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun bagi terciptanya kesempurnaan skripsi ini. Atas perhatiannya penulis mengucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 10 Februari 2011

Yonas Armando Untoro

MOTTO

Sukses Seringkali Datang Pada Mereka Yang Berani
Bertindak, Dan Jarang Menghampiri Penakut Yang Tidak
Berani Mengambil Konsekuensi
(Jawaharlal Nehru)

Kita Tidak Tahu Bagaimana Hari Esok, Yang Bisa Kita
Lakukan Adalah Berbuat Sebaik-baiknya Dan Berbahagia
Hari Ini (Taylor Coleridge)

Kita Berdoa Jika Kesusahan Dan Membutuhkan Sesuatu,
Mestinya Kita Juga Berdoa Dalam Kegembiraan Besar
Dan Rezeki Melimpah (Khalil Gibran)

Bagian Terbaik Dari Seseorang Adalah Perbuatan-
perbuatan Baik Dan Kasihnya Yang Tidak Diketahui
Orang Lain (William Wordsworth)

Belajarliah Dari Kesalahan Orang Lain. Anda Tak Dapat
Hidup Cukup Lama Untuk Melakukan Semua Kesalahan
Itu Sendiri (Martin Vanbee)

Semua Yang Dimulai Dengan Rasa Marah, Akan Berakhir
Dengan Rasa Malu (Benjamin Franklin)

Hendaklah kamu sehati sepikir dalam hidupmu bersama;
janganlah kamu memikirkan perkara-perkara yang tinggi,
tetapi arahkanlah dirimu kepada perkara-perkara yang
sederhana. Janganlah menganggap dirimu pandai!

(Roma 12:16)



Skripsi ini Kupersembahkan Untuk:

Tuhan Yesus Kristus

Papa dan Mama serta Adikku

Keluarga di Wates

Teman-teman seperjuangan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
MOTTO.....	viii
PERSEMBAHAN SKRIPSI.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
INTISARI.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Batasan dan Lingkup Masalah.....	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Manfaat Penelitian.....	6
1.6 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	9
2.1 Strategi.....	9

2.1.1 Definisi Strategi.....	9
2.1.2 Manajemen Strategi.....	10
2.2 Strategi Bisnis.....	11
2.2.1 Budaya Perusahaan (<i>Corporate culture</i>).....	16
2.2.2 Operasional Perusahaan (<i>Corporate operation</i>).....	18
2.2.3 Strategi Perusahaan (<i>Corporate strategy</i>).....	19
2.3 Faktor Kunci Sukses.....	20
2.3.1 Definisi Faktor Kunci Sukses.....	20
2.3.2 Sumber-sumber dari Faktor-faktor kunci kesuksesan.....	23
2.3.3 Keahlian dan Faktor Kesuksesan.....	28
2.3.4 Kemampuan Kepemimpinan Strategis (<i>Capability of strategic leadership</i>).....	30
2.3.5 Tata Kelola Perusahaan (<i>Corporate governance</i>).....	39
2.3.6 Kemampuan Inovasi (<i>Capability of innovation</i>).....	40
2.4 Jasa.....	41
2.5 Penelitian Terdahulu.....	45
2.6 Kerangka Penelitian.....	45
2.7 Hipotesis.....	46
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	48
3.1 Objek dan Lokasi Penelitian.....	48
3.2 jenis dan Sumber Data.....	48
3.2.1 Data Primer.....	48
3.2.2 Data Sekunder.....	49
3.3 Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel.....	49

3.3.1 Populasi.....	49
3.3.2 Sampel.....	49
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	50
3.4.1 Strategi Perusahaan.....	51
3.4.2 Operasi Perusahaan.....	51
3.4.3 Budaya Perusahaan.....	52
3.4.4 Kemampuan Inovasi.....	53
3.4.5 Tata Kelola Perusahaan.....	53
3.4.6 Kemampuan Kepemimpinan Strategi.....	53
3.5 Teknik Pengukuran Variabel.....	54
3.6 Metode Pengujian Instrumen Penelitian.....	56
3.6.1 Uji Validitas.....	56
3.6.2 Uji Reliabilitas.....	56
3.7 Metode Analisis Data.....	57
BAB IV ANALISIS DATA.....	60
4.1 Penjelasan Penelitian.....	60
4.2 Analisis Statistik.....	61
4.2.1 Hasil Uji Validitas.....	61
4.2.2 Hasil Uji reliabilitas.....	73
4.3 Analisis Data (<i>One Way Anova</i>).....	74
4.4 Pembahasan Hasil Pengujian.....	93
BAB V PENUTUP.....	95
5.1 Kesimpulan.....	95

5.2 Implikasi Manajerial.....	96
5.3 Keterbatasan Penelitian.....	99
5.4 Saran.....	100
DAFTAR PUSTAKA.....	102
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 1 Pandangan dari Manajemen Pasar Strategik (<i>Analisis Strategik</i>).....	15
Tabel 2 Riset Terdahulu.....	45
Tabel 3 Penentuan Variabel Terikat dan Variabel Bebas.....	55
Tabel 4 Hasil Uji Validitas Strategi Perusahaan (<i>Corporate strategy</i>).....	61
Tabel 5 Hasil Uji Validitas Operasional Perusahaan (<i>Corporate operation</i>).....	63
Tabel 6 Hasil Uji Validitas Budaya Perusahaan (<i>Corporate culture</i>).....	65
Tabel 7 Hasil Uji Validitas Kemampuan Inovasi (<i>Capability of innovation</i>).....	67
Tabel 8 Hasil Uji Validitas Tata Kelola Perusahaan (<i>Corporate governance</i>).....	69
Tabel 9 Hasil Uji Validitas Kemampuan Kepemimpinan Strategis (<i>Capability of strategic leadership</i>).....	71
Tabel 10 Rekapitulasi Hasil Uji Reliabilitas.....	73
Tabel 11. Hasil tes descriptives untuk Strategi Perusahaan (<i>Corporate Strategy</i>).....	75
Tabel 12. Hasil tes of homogeneity of variances untuk Strategi Perusahaan (<i>Corporate Strategy</i>).....	76
Tabel 13. ANOVA untuk Strategi Perusahaan (<i>Corporate Strategy</i>).....	77
Tabel 14. Hasil tes descriptives untuk Operasional Perusahaan (<i>Corporate operation</i>).....	78
Tabel 15. Hasil tes of homogeneity of variances untuk Operasional Perusahaan (<i>Corporate operation</i>).....	79
Tabel 16. ANOVA untuk Operasional Perusahaan (<i>Corporate operation</i>).....	80
Tabel 17. Hasil tes descriptives untuk Budaya Perusahaan (<i>Corporate culture</i>).....	81

Tabel 18. Hasil tes of homogeneity of variances untuk Budaya Perusahaan (<i>Corporate culture</i>).....	82
Tabel 19. ANOVA untuk Budaya Perusahaan (<i>Corporate culture</i>).....	83
Tabel 20. Hasil tes descriptives untuk Kemampuan Inovasi (<i>Capability of innovation</i>).....	84
Tabel 21. Hasil tes of homogeneity of variances untuk Kemampuan Inovasi (<i>Capability of innovation</i>).....	85
Tabel 22. ANOVA untuk Kemampuan Inovasi (<i>Capability of innovation</i>).....	86
Tabel 23. Hasil tes descriptives untuk Tata Kelola Perusahaan (<i>Corporate governance</i>).....	87
Tabel 24. Hasil tes of homogeneity of variances untuk Tata Kelola Perusahaan (<i>Corporate governance</i>).....	88
Tabel 25. ANOVA untuk Tata Kelola Perusahaan (<i>Corporate governance</i>).....	89
Tabel 26. Hasil tes descriptives untuk Kemampuan Kepemimpinan Strategis (<i>Capability of strategic leadership</i>).....	90
Tabel 27. Hasil tes of homogeneity of variances untuk Kemampuan Kepemimpinan Strategis (<i>Capability of strategic leadership</i>).....	91
Tabel 28. ANOVA untuk Kemampuan Kepemimpinan Strategis (<i>Capability of strategic leadership</i>).....	92

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Penelitian.....	46
-----------------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I	KUESIONER
LAMPIRAN II	DATA DISTRIBUSI JAWABAN RESPONDEN
LAMPIRAN III	DAFTAR BENGKEL AHASS DI DIY
LAMPIRAN IV	UJI VALIDITAS & UJI RELIABILITAS
LAMPIRAN V	ONE WAY ANOVA
LAMPIRAN VI	TABEL DISTRIBUSI R dan F

**SKALA VOLUME PENJUALAN JASA PADA BENGKEL
SEPEDA MOTOR AHASS DI WILAYAH DAERAH ISTIMEWA
YOGYAKARTA DITINJAU DARI STRATEGI BISNIS DAN
FAKTOR KUNCI SUKSES**

Disusun oleh:

Yonas Armando Untoro

NIM: 06 03 16271

Dosen Pembimbing:

E. Kusumadmo, MM., Ph.D.

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis perbedaan skala volume penjualan jasa pada bengkel sepeda motor AHASS di Wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta ditinjau dari strategi bisnis dan faktor kunci sukses.

Penelitian ini menggunakan kuesioner sebagai metode pengumpulan data. Dan pemilik bengkel sepeda motor AHASS sebagai respondennya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis *One Way Anova*.

Hasil dari penelitian ini adalah terdapat perbedaan skala volume penjualan jasa yang signifikan pada bengkel sepeda motor AHASS di Wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta ditinjau dari strategi bisnis dan faktor kunci sukses yaitu: Strategi Perusahaan (*Corporate Strategy*), Operasional Perusahaan (*Corporate Operation*), Budaya Perusahaan (*Corporate Culture*), Kemampuan Inovasi (*Capability of Innovation*), Tata Kelola Perusahaan (*Corporate Governance*), Kemampuan Kepemimpinan Strategis (*Capability of Strategic Leadership*).

Kata kunci: Strategi Perusahaan (*Corporate Strategy*), Operasional Perusahaan (*Corporate Operation*), Budaya Perusahaan (*Corporate Culture*), Kemampuan Inovasi (*Capability of Innovation*), Tata Kelola Perusahaan (*Corporate Governance*), Kemampuan Kepemimpinan Strategis (*Capability of Strategic Leadership*)